

Haltung zeigen – Stellung beziehen – Positionen klären

Nicole Semmel, Andreas Straub

Zurück zum Inhalt

Zielgruppe

Alle, die im Umgang mit anderen Menschen Ihre Überzeugungskraft verbessern sowie eigenen Ideen, Konzepte und Interessen im Dialog mit anderen in Zukunft stärker vertreten möchten.

Ziel

Sie lernen, Ihre Gedanken, Ideen und Überzeugungen schlüssig zu formulieren und zu vertreten.
Sie erkennen rhetorische Tricks und Kniffe und haben Handlungsalternativen, um diese zu handhaben.
Sie haben ihre persönliche Rhetorik und Überzeugungskraft ausgebaut und weiter professionalisiert.



Nicole Semmel



Andreas Straub

Inhalte

- Zielgerichtete Argumentation
- Stellung beziehen im Gespräch
- Umgang mit schwierigen und sturen Gesprächspartnern
- Gesprächsziele klären
- Persönliche Wirkung im Gespräch
- Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- Einstellung und Grundhaltung im Gespräch
- Stärken- Schwächen- Analyse
- Erweiterung der persönlichen Komfortzone
- Einsatz von Körpersprache

Besonderheiten des Trainings

Die Teilnehmer bringen Themen, Aufgaben und Probleme aus ihrem persönlichen Umfeld mit ein und arbeiten an diesen.

Trainer

Nicole Semmel, Andreas Straub

Methoden

Lehrgespräch, Einzel-, Kleingruppen- und Plenumsarbeit, Moderation, Entspannung, Spiel, Fallarbeit an Praxisfällen, Präsentation, aktives Üben und Ausprobieren der Trainingsinhalte.

Termine

22. – 23.11.2007

26. – 27.05.2008

Veranstaltungsort

Seminarhotel im Raum Frankfurt/Wiesbaden. Den aktuellen Veranstaltungsort teilen wir Ihnen bei Buchung der Veranstaltung mit.

Intensitätsgarantie

Bis zu 6 Teilnehmer arbeiten wir in diesem Seminar mit einem Trainer, ab 7 bis 10 Teilnehmer mit 2 Trainern.

Seminarkosten

2-tägiges Seminar 798, – € pro Person (Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer)